

## 微信营销在菏泽遍地花香

在服务业推广,也渗透到房产汽车销售业,甚至传统制造业也尝到甜头

本报记者 陈晨

关注微信就能参加秒杀活动、集齐10个赞就能领取免费礼品、回复微信还能得到商家的有趣回复……继电子邮件、社交网络、微博之后,微信平台逐渐成为商家管理客户关系、与客户沟通交流、市场分析、产品推介甚至直接促成下单购买的最佳平台之一。

从2013年开始,微信营销在冲击着菏泽服务业甚至制造业的传统营销模式,甚至有后来居上之势,微信营销时代正在开启。

投入低,宣传效力大  
服务业爱上微信营销

“帮我转发一下这个消息,接力20个就能获得写真了。”短短2天,记者的微信朋友圈里有一则消息转发率达到近30个,并且还有继续上升的趋势。点开这则消息,可以看到是一家婚纱摄影店发起的转发有礼的活动,除了赠送写真,推荐朋友来拍摄婚纱照还能得到餐具、电饭煲、家纺等礼品。

去年年底,新苏天美商场就尝到了用活动吸引粉丝的甜头。“从去年4月份开通微信公众号以来,微信营销渐渐成为我们传统营销方式之外的主要营销手段。”该商场企划部经理薛举告

诉记者,去年举办了关注微信就能一元钱秒杀冰淇淋的活动,不仅增加了200多位粉丝,而且取得非常好的宣传效果。“仅仅花费3000多元,就能获得这么好的效果,微信营销的性价比很高。”

在菏泽,从去年上半年开始本地服务业就大举进军微信营销,仿佛在一夜之间电影院、商场、化妆品店、婚纱摄影等商家纷纷在广告牌上挂起微信二维码,通过微信关注其公共账号、用微信二维码“扫一下”获得优惠券、使用微信订购等不同的销售模式已经悄然在菏泽产生。

房产、汽车销售商试水微信营销  
有作用,但还需长期培育

微信营销的小投入、大回报不仅吸引了服务业,在去年年底齐鲁晚报·今日菏泽举办的车展上,记者就注意到大多数参展商在展览牌上都打出了微信二维码,许多人拿出手机关注其微信就可获得一份小礼品。

“微信营销目前只是多种营销方式的辅助手段,我们最主要的营销方式还是通过传统媒体。”中汽集团广汽本田菏泽华店负责人周志明告诉记者,微信、微博都是新兴的营销方式,但相对于传统媒体的传播率和公信力,微信营销只是维系老客户感情的辅助平台。

对于部分房产商来说,微

信营销与传统营销方式带来的客户群还无法相比。鲁商凤凰城策划部户经理称,微信粉丝多是年轻人,虽然每天都推送优惠信息,但并没有得到明确的效果。“我们的营销方式很多,微信只是小众附属平台。”

一位房产销售商认为,微信营销更适合一些日用消费品,比如价位较低的日用品、服务、电影、餐厅等。与服务业很快获得回报不同,汽车与房产需要一个长期的认同过程,虽然现在很多销售商开始试水微信营销,但主流营销方式仍是媒体、短信、DM传单等传统营销方式。



全方位渗透  
微信营销还大有可为

在大家印象中,微信营销集中在服务业,传统制造业应该和微信营销扯不上关系,因为传统制造业的客户群相对固定、单一。而记者采访中,一些传统制造业公司,微信已经渗透其中,并且通过微信获益良多。

一个月前,菏泽市天艺农业机械制造有限公司董事长王保刚还认为微信只是朋友之间聊天的工具,并没有想到微信会和公司产生瓜葛,更没想到会带来业务。3月初,工作人员向他提出建立微信订阅号,在微信上推广公司农机。“多一个推广宣传途径,未尝不可。”

几天后,公司销售热线不断反馈的信息让他大吃一惊,很多人通过微信知道了公司产品、地址和联系电话,且寻求合作,这让他重新审视微信营销,“公司通过微信发布信息后,会有其他人分享,就像滚雪球一样,越滚越大,这其中就会有新的客

户。”王保刚说,他们下一步将微信营销作为重要的业务推广方式,给予政策和资金支持。

微信的火爆,让许多商家看到了新的商机,一时间基于微信营销的产品如微网站、微商城、会员卡、微相册、微投票等也成为主流的营销手段。菏泽本土化妆品店连锁品牌老来乐在微信营销上走在很多商家的前面,它采取服务号的方式将社区、网站打造成微信营销的门面,不仅仅是每天推送优惠信息、趣味故事,而是将会员群搬到微信平台上来,让用户在微站里找到归属感。

目前,许多专家认为未来的竞争,不再是产品的竞争、不再是渠道的竞争,而是终端消费者的竞争,谁能够持有客户资源,持有消费者用户,不管他消费什么产品、消费什么服务,你都能够提供,你都能够盈利的时候,你才能永远立于不败之地。



▲微信营销开始侵入公司营销渠道。  
本报记者 陈晨 摄

菏泽市第二人民医院普外科——

## 山东大学的博士生培养基地

2月22日上午,菏泽市第二人民医院手术室内,山东大学齐鲁医院陈雨信教授正在进行腹腔镜胆囊摘除术,30分钟后手术圆满结束。但他没顾得上休息一分钟,就进行了另外一台腹腔镜腹部囊肿切除术,两台手术共耗时不到一小时,病人术后5小时便下地活动。

近日,菏泽市第二人民医院被山东大学齐鲁医院授予博士生培养基地,全国著名普外科专家陈雨信教授每逢周六、周日在该院坐诊、手术,其博士生团队常年在这里坐诊、手术、开展学术交流。

陈雨信,山东大学齐鲁医院

普外科教授,博士生导师。获日本爱媛大学博士学位,日本爱媛大学客座研究员。国家自然基金评审专家、《中华医学杂志英文版》审稿专家、《中华消化外科杂志》、《中国现代普通外科进展》、《中国消化杂志》等杂志编委或特约编委。山东省首批100名中青年学术骨干培养对象。多次赴日本、新加坡、菲律宾、韩国参加学术交流。多次邀请胆道外科专家Y.Nimura、K.Takasaki、WHO胃癌首席专家M.Keiichi等国际知名学者来华进行学术交流。被国际知名肝胆外科学者H.Bismuth教授称为“活跃在国际学术界的中国学者”。

陈雨信教授从事普外科工作20余年,主要致力于肝、胆、胰等普外疾病的外科治疗,成功开展高龄病人肝移植、肝门部胆管癌根治术(78岁)、胰十二指肠切除术(82岁)、扩大右半肝切除(83岁)、以及巨大腹膜后肿瘤切除、腔-肠-房搭桥等高难度手术。尤其是对肝脏遗传性毛细血管扩张症(HHHT)的诊治方面走在国际前列,在国内首次报道肝脏遗传性毛细血管扩张症的外科治疗,在国际上率先开展了肝动脉结扎或缩窄术治疗HHHT,并提出根据患者病情制定个体化治疗方案。

联系电话:5119855 5119805

坐诊时间:每周六、周日

